



CLUB SANTÉ

CARNET D'ENTRETIENS AVEC LES DIPLÔMÉS



Patrice FERRAND

CEO

UNILABS France (Laboratoires)

IFAG Paris - Promotion 1986

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Mon parcours est articulé autour de deux marchés : la grande consommation puis la santé. Dès ma sortie de l'IFAG en 1987, j'intègre **Mars Inc.** J'y reste 8 ans et passe de Chef de secteur à Responsable National des ventes. J'enchaîne 2 années au même poste chez **SC Johnson Wax** (Canard, Brise, Pledge...) aux commandes d'une équipe de 4 managers et 55 commerciaux. J'étais membre du Board division « Professionnels ». En 1997, **Coors Brewing Company**, 3^e brasseur américain, me propose de devenir Manager France et d'être membre de leur Euro Board. Deux ans plus tard, **Imperial Tobacco Group** m'offre l'opportunité de devenir National Sales Manager pour restructurer la force de vente (100 commerciaux sur 10 régions) et prendre en charge le Training et Trade marketing (5 managers).

Très rapidement, je rejoins la Direction Générale de **Ben & Jerry's France**. Il avait tout à construire car la marque venait de s'implanter dans notre pays (en 1998) et réalisait 6M€ de CA alors qu'aux USA elle faisait 270M€.

En 2003, je change de secteur et prends

la Direction Générale de **Mölnlycke Health Care. France & Benelux**, l'un des premiers fabricants au monde de produits à usage unique pour les interventions chirurgicales (bandages, gants...). Pendant plus de 11 ans, j'ai managé cet entité comprenant 250 salariés et réalisant 230M€ de CA.

Fin 2014, le Groupe Suisse Unilabs (600M€ de CA monde et 5000 salariés) me propose de devenir PDG de **Unilabs France**. Poste que j'occupe depuis fin février 2015 en charge des 1500 collaborateurs, 180 M€ de CA et de nos 100 laboratoires d'analyses médicales.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

A la direction générale de Ben & Jerry's France en 2000. A l'époque l'entreprise était une Start up au sein d'un grand Groupe (Unilever). Cette expérience m'a servi à garder l'esprit entrepreneurial nécessaire à tout bon management.

Si tu changeais de métier ?

Je travaillerais dans le sport ? Peut-être Président d'un club de sport !

Et pendant ton temps libre?

Du sport ! J'adore le foot mais ne le pratique pas. J'adore également le tennis et essaie, selon mes déplacements, d'en faire 1 à 2 fois/semaine (Classé 15/2).

Tes plus belles réussites

- Mon parcours diversifié (avec une 1^{ère} partie dans la grande consommation et une 2^e partie dans la santé) à des fonctions managériales de bon niveau et jalonné de rencontres incroyablement riches !



Alexandre LEROUX

CEO & Founder HUMAN TELEMEDICINE TRAINING

IFAG Paris - Promotion 1990

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après ma formation à l'IFAG Paris, j'ai pu intégrer plusieurs secteurs d'activité.

L'industrie chez **Saint Gobain** d'abord où je suis resté 10 ans en évoluant de contrôleur financier à auditeur puis Directeur du contrôle de gestion. Je passe ensuite à l'aérien, en devenant Directeur financier, Directeur des RH et Directeur des affaires économiques de la partie Catering et Handling, chez **Air France** (Servair). J'ai pu ainsi manager jusqu'à 2500 personnes durant 5 ans.

La Générale de Santé me propose de prendre la direction de différents secteurs (Imagerie Médicale, Cancérologie puis un Hôpital privé) où je reste également 5 ans. Cette première expérience dans la santé m'amène à prendre la Direction Générale de **l'Hôpital de Villiers** (600 personnes).

En 2012, **Unilabs**, leader dans l'analyse médicale, m'offre l'opportunité de prendre la direction de la région Ile de France puis la région Est. Je supervise alors 350 collaborateurs (essentiellement des médecins) implantés dans 40 de nos laboratoires. En 2015, on me confie la direction de l'activité France (180M€ de CA, 100 sites, 1300 personnes, 500 Partenaires).

En 2017, je prends un virage en créant ma propre start-up : **Human Telemedicine Training** dont la mission est le développement de réseaux médicaux par la structuration des relations pluridisciplinaires (Médecine de Ville, Hôpital, Ehpad, HAD et HOME CARE) via la Télémédecine. Nous sommes 12 personnes au bout d'un an et je compte croître encore.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Avoir exercé des fonctions dans des secteurs très différents (l'industrie, l'aérien, la santé) et mené des conduites de changements avec des équipes comprenant parfois 35 nationalités.

Les tendances sur ton marché ?

Tous les métiers de la santé évoluent en raison des progrès de l'imagerie, de la médecine, et de l'informatique.

La prise en charge du patient va vers plus de médecine et moins de chirurgie, Concernant les laboratoires d'analyses médicales, les acteurs se concentrent et le développement commercial s'opère aujourd'hui au niveau européen à minima.

Et pendant ton temps libre ?

Je passe le plus de temps possible avec ma famille.

Ton ambition ?

- Avoir fait évoluer des collaborateurs dans leurs compétences et leurs carrières.
- Avoir réussi des conduites de changements avec différentes équipes dans des métiers divers (l'aérien, la distribution et maintenant la santé).
- La reprise d'études à HEC en 2007, pendant 2 ans à raison de 2 jours/semaine. Un bel investissement personnel, très enrichissant.



Maxime POUPARD

Compte clef - Manager BtoB GALDERMA

IFAG Rennes - Promotion 2009

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après une licence AES Management des organisations, j'ai poursuivi l'IFAG Rennes en alternance chez **Elis** comme responsable d'un service clients de 4 personnes. Une fois diplômé, je rejoins ma femme sur Paris et deviens Responsable de secteur éditorial chez **Cultura**, de 2010 à 2013. En charge de 3 rayons mon rôle consiste à manager une équipe de 5 personnes pour mettre en place l'offre vidéo, musique et multimédia afin d'atteindre les objectifs fixés. Cette période m'a permis de gagner en autonomie, en prise de décisions, en gestion des équipes, en connaissance de la vente B to C.

A 28 ans, je voulais développer un projet de vie personnel hors de Paris. Une fois sur Nantes, j'ai activé mes réseaux et répondu à des annonces dont une pour le Groupe **Horticash**. J'y suis allé avec de la détermination, de l'assurance et de l'envie. J'ai été pris ! Responsable du site de Nantes comprenant 10 personnes, nous commercialisons des plantes et des fournitures pour les professionnels. Rapidement, je rejoins **Galderma** (via **Direct Medica** l'expert de la relation client dans le domaine de la santé) en tant que responsable grands comptes.

Une expérience professionnelle marquante ?

Mon expérience chez ELIS en tant que responsable de service clients a été à la fois éprouvante et enrichissante. J'ai beaucoup appris sur moi et surtout sur le manager que je voulais être plus tard : proche des clients, des équipes et rigoureux dans le travail en tenant ses engagements.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

La présence sur le web et la performance du site marchand seront les clefs du succès de demain sans oublier la logistique qui en découlera en raison d'une augmentation des flux à venir.

Si tu changeais de métier ?

Je pense que je travaillerais pour moi, en créant ou reprenant une entreprise. Je suis fasciné par les entrepreneurs, leur détermination et leur engagement dans un projet. Il me manque encore une idée, la bonne, mais j'y travaille !

Et pendant ton temps libre ?

Je découvre Nantes mais retourne régulièrement à Rennes (dont je suis originaire) où j'ai ma famille ainsi qu'à Paris où je rends visite à des amis. Depuis peu, je pratique l'aviron et j'ai passé mon permis bateau car j'adore la mer.

Tes plus belles réussites ?

- D'avoir su rebondir professionnellement en m'installant dans une nouvelle région - Nantes – en trouvant un emploi dans domaine que je ne connaissais pas. Beaucoup de challenges en même temps !



Pierre-Jean RENAULT

Directeur Général NEURAXPHARM FRANCE

IFAG Montluçon - Promotion 1993

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après une première année de Médecine et un Deug en Biomédical j'ai intégré l'IFAG Montluçon et démarré ma carrière pour le compte de **HG Médical**, une PME créée par Daniel Voiry, un de mes profs à l'IFAG !

J'ai ensuite rejoint le **laboratoire Wellcome** devenu **Glaxowellcome** puis **GSK** au fil des fusions pour y occuper, durant 21 ans, tous les univers (vente, marketing, formation, systèmes d'information...) et tous les postes de délégué médical à Responsable de la BU Respiratoire (400M€ de CA/ 250 Collaborateurs).

En 2014, le laboratoire **Effik** spécialisé dans la santé des femmes et en difficulté suite au déremboursement de ses pilules, me propose la Direction Générale. Après 4 années de réorganisation, nous avons pu redresser le CA à 30M€, créer 8 nouveaux produits et redéfinir les fonctions/secteurs de chacun (70 collaborateurs).

Depuis juillet 2018, un nouveau challenge m'attend avec la Direction Générale de **Neuraxpharm France**. Ma mission : devenir un acteur clé dans le traitement des maladies du Système nerveux central !

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

Le marché pharmaceutique se polarise avec d'un côté les grands groupes innovants capables de valoriser leurs molécules (Sanofi, Novartis...) mais aussi les grands groupes industriels qui font du générique en masse ; d'un autre côté, les « middle » laboratoires positionnés sur des marchés de niche ou les biotech. Les petits laboratoires disparaissent.

Quelle est ta valeur ajoutée ?

Plus de 20 ans d'expérience dans le domaine de l'industrie pharmaceutique avec un parcours « d'expertise » au sein d'un grand groupe international et la polyvalence nécessaire à la gestion d'une PME.

Ce que la vie t'a appris ?

Découvrir de nouveaux domaines et/ou personnes est un fantastique moteur de motivation et une source d'énergie.

Et pendant ton temps libre ?

Beaucoup de sport, de la course nature avec des amis, de l'escalade avec ma famille et même du Paintball avec mes 2 garçons. Je garde un regard averti sur le volley-ball que j'ai pratiqué en pro B et le rugby de 25 à 40 ans ! Par ailleurs, je suis administrateur d'une association qui œuvre dans le domaine du tourisme social.

Ton ambition ?

Construire, créer et si possible avoir un impact positif sur la vie des personnes que je croise.

Ta philosophie de vie ?

Face à l'épreuve : « ce qui ne nous tue pas, nous rend plus fort » !